

## Research Article

### CORPORATE GOVERNANCE AND EARNINGS MANAGEMENT: WHAT ASSOCIATION?

<sup>1</sup>\* EL MIR Sara and <sup>2</sup>EL GNAOUI Leila

<sup>1</sup>PhD student, Faculty of Legal, Economic and Social Sciences, Hassan II University, Casablanca, Morocco.

<sup>2</sup>Professor, Faculty of Legal, Economic and Social Sciences, Hassan II University, Casablanca, Morocco.

Received 15<sup>th</sup> May 2022; Accepted 16<sup>th</sup> June 2022; Published online 30<sup>th</sup> July 2022

#### ABSTRACT

In the last few years, financial scandals have followed one another. The importance of corporate governance (CG) has been accentuated. CG continues to be an area of importance, while earnings management (EM) continues to be a problematic issue. Although the judgment of EM varies from one author to another. Some judge it as opportunistic, which conceals the quality of financial communication, while others judge it as beneficial. In the light of agency theory this article aims to investigate the relationship between CG and the EM, although the judgment is not clearly definitive. The CG system stipulates to align the interests of the stakeholders, while limiting the agency problem. Various studies show that internal CG mechanisms are a tool to curb the practices of EM, and therefore improve financial disclosure and protection of investors and other stakeholders. On the other hand, the pressure of this system can lead to the aggressive use of this EM practice. We first discuss an explanation of EM from different perspectives, then move on to a definition of CG and then trace the relationship of CG and EM in the light of agency theory.

**Keywords:** corporate governance- earnings management- agency theory.

#### INTRODUCTION

Les scandales financiers avaient bouleversé le monde économique. Enron connu comme un des cas les plus flagrants d'opportunistic d'earnings management (EM). Depuis toujours les managers utilisaient l'EM pour manipuler les profits déclarés, et par conséquence la perception des investisseurs. Pourtant, l'image de cette pratique d'EM est associée à une qualité négative de modification et de manipulation. La défaillance du système de la corporate governance est considérée comme cause fondamentale des crises et des scandales financiers. La loi sarban oxley (2002) venait pour renforcer la qualité de la communication financière, et pour protéger les investisseurs. Étant donné l'importance d'earnings, il n'est pas surprenant que la direction ait un intérêt vital dans la manière dont ils sont présentés et communiqués. En effet, d'autres auteurs associent l'EM comme outil bénéfique pour la communication financière, image positive. Ce qui remet en cause la définition de ce concept, avant même de savoir le lien de relation avec la CG. Un certain nombre d'études universitaires ont soutenu que l'EM peut être bénéfique bien qu'il améliore potentiellement la valeur informative des résultats. Dans le même sens, les preuves empiriques de Subramanyam (1996) soutiennent l'affirmation selon laquelle les dirigeants exercent leur pouvoir discrétionnaire pour améliorer la capacité des bénéficiaires à refléter la valeur fondamentale. D'autres études, juge l'utilisation opportuniste de l'EM (Healy & Palepu, 1993, par exemple). Un mauvais alignement des incitations des dirigeants et des actionnaires pourrait inciter les dirigeants à utiliser la flexibilité offerte par les principes comptables, généralement pour gérer les résultats de manière opportuniste. En raison de la séparation de la propriété et du contrôle dans les entreprises, un problème d'agence apparaît entre les mandants (actionnaires) et les mandataires (managers) (Holmstrom et Milgrom 1987). Dans le cadre de ce conflit d'intérêts, les dirigeants peuvent ne pas révéler la vérité. En ce sens, les dirigeants peuvent exercer un pouvoir discrétionnaire sur l'information financière qui peut prendre la forme d'EM, si elle est effectuée dans le cadre des principes comptables généralement reconnus (Harris et Raviv 1979; Fama 1980; Strong et Walker 1987;

Walker 2013). Cette recherche vise à fournir un modèle théorique afin de répondre à notre problématique concernant l'association entre la corporate governance (GC) et l'earnings management (EM), de clarifier la relation entre ces deux concepts selon le rôle du système de la CG et la définition et l'utilisation de l'EM. De nombreuses études ont confirmé l'impact du CG sur la performance des entreprises, mais la question est de savoir si cette performance est réelle, reflète la vérité, où c'est simplement un jeu comptable, une manipulation complexe effectuée au niveau des chiffres comptables pour modifier les véritables résultats et, par conséquent, la perception de l'audience. Quel effet la CG a par rapport aux pratiques d'EM? Certes, des études ont été réalisées afin d'explorer l'impact du mécanisme de CG sur le comportement des managers, mais ce sujet nécessite encore des recherches plus approfondies. Certaines recherches visent à déterminer si la CG peut éliminer les pratiques de EM, mais avant de juger l'EM d'une manière négative ou positive, il faut définir ce lien en traçant la limite entre, quand cette pratique est bénéfique et quand est opportuniste. Peut-on vraiment l'éliminer, la faire disparaître des pratiques comptables, c'est possible ? L'EM peut être très complexe, même dans sa définition, elle peut aussi changer d'un contexte à un autre, les intérêts et les objectifs de l'EM peuvent varier d'un territoire à un autre, EM aux États-Unis et au Maroc, de sorte que la compréhension réelle de cette pratique peut changer. Une mauvaise CG a été accusée d'être la raison des crises et des scandales financiers, l'exemple d'Enron et de nombreuses autres grandes entreprises. Ainsi, une bonne CG est désormais associée à une bonne performance, à la transparence, à la confiance entre les parties prenantes, à la protection des investissements et à la transparence de la communication financière. Cela, signifie-t-il que les entreprises ayant une bonne gouvernance ne pratiquent pas du tout l'EM ? Le blâme en revient à l'EM en tant que pratique qui masque la véritable réalité d'une entreprise. D'autres recherches considèrent l'EM comme un outil de bonne communication. Dans cette recherche particulière nous commençant d'abord par la définition ou même les définitions de l'EM, c'est quoi l'EM ? Nous passons à la définition et explication de la CG, Ensuite nous

explorerons quels types de liens existent entre ces deux concepts selon la théorie d'agence.

## L'EARNINGS MANAGEMENT ET LA CORPORATE GOVERNANCE

### C'est quoi l'Earnings management (EM)?

Les comptables et les économistes financiers reconnaissent depuis des années que les entreprises utilisent la latitude des règles comptables pour gérer leurs résultats. La modification de ces résultats n'est pas un acte récent dans le monde économique, financier. Depuis les années 1980, les théoriciens occidentaux de la comptabilité financière se sont consacrés à l'étude de l'earnings management, et par conséquent, ce concept est devenu l'un des axes de la recherche comptable empirique particulièrement aux États-Unis. Selon El Diri (2018), il existe de multiples définitions de l'EM. Chacune de ces définitions, focalise sur un aspect bien déterminé et juge cette pratique différemment. Par exemple, si nous faisons appel à la définition la plus utilisée et citée, celle de Schipper (1989), l'EM :

*«Une intervention délibérée dans le processus de présentation de l'information financière dans le but de s'approprier des gains personnels.»*

Healy et Wahlen (1999, p.368) s'intéressent également à la modification des rapports financiers pour tromper les parties prenantes et obtenir des avantages contractuels, on parle d'une intervention des dirigeants pour altérer les rapports financiers afin d'induire en erreur les différentes parties prenantes à propos de la performance économique sous-jacente de l'entreprise.

*«la gestion du résultat intervient lorsque les dirigeants utilisent leur attitude discrétionnaire dans le processus de comptabilité financière et dans la structuration des transactions pour modifier les états financiers soit pour induire en erreur certaines parties prenantes sur les performances économiques réelles de l'entreprise, soit pour influencer les enjeux contractuels qui reposent sur les nombres comptables.»*

Un nombre important d'auteurs encadre l'EM comme étant une intervention intentionnelle des dirigeants lors de préparation des états financiers Baklouti *et al.*, (2011), Pastor et Poveda (2005) et Klibi, et Matoussi (2010), vise à apporter une modification de la perception des investisseurs (Breton et Stlowy (2004, p.5), dont les dirigeants profitent d'une asymétrie d'information, dans le but de maximiser leurs rémunérations Dye (1988). Pourtant, selon Thomas E. McKee (2005), l'EM peut être définie comme « une prise de décision et une communication raisonnables et légales visant à obtenir des résultats financiers stables et prévisibles » ; pour lui, l'EM est différent des activités illégales visant à manipuler les états financiers et à communiquer des résultats qui ne reflètent pas la réalité économique. Ces types d'activités, connues sous le nom de « Cooking the Books », impliquent une fausse représentation des résultats financiers. Thomas E. McKee (2005), décrit des pratiques raisonnables et appropriées; qui font partie d'une entreprise bien gérée qui offre de la valeur aux actionnaires. En effet, EM ici, est la résultante logique des actions de dirigeant qui visent l'atteinte des niveaux de résultats souhaités, en utilisant les choix offerts par les normes comptables. Une critique courante de l'EM est qu'elle réduit la transparence en masquant les "vrais" résultats de l'entreprise. La compréhension de l'EM peut également révéler autres perspective, à savoir les formes (EM) ne sont pas toutes mauvaises, comme le font remarquer Arya, Glover et Sunder (2003). D'éminents universitaires

affirment que le niveau et la structure des résultats sont porteurs d'informations et que, même lorsque l'EM dissimule des informations, elle peut être bénéfique aux actionnaires. Dans la même perspective Arya, Glover et Sunder déclarent :

*« Que la gestion des résultats réduise la transparence est une idée simpliste. Une caractéristique fondamentale des organisations décentralisées est la dispersion de l'information entre les personnes. Différentes personnes savent différentes choses et personne ne sait tout. Dans un tel environnement, un flux de résultats géré peut transmettre plus d'informations qu'un flux de résultats non géré. Un trajet en voiture sans encombre n'est pas seulement confortable, il rassure également le passager quant à l'expertise du conducteur<sup>1</sup>»*  
Aussi, la font remarquer Arya, Glover et Sunder (2003)

*« La recherche comptable montre que la manipulation des revenus n'est pas un mal absolu ; dans certaines limites, elle favorise des décisions efficaces. Notre argument, certes controversé, vaut la peine d'être diffusé : la gestion des résultats et le pouvoir discrétionnaire de la direction sont intimement liés et remplissent de multiples fonctions ; une réforme comptable qui ignore ces interconnexions pourrait faire plus de mal que de bien. (p. 111, c'est nous qui soulignons) <sup>2</sup>»*

En effet, d'autres termes sont utilisés en anglais pour décrire le même concept, à savoir :

- Income smoothing
- Accounting hocus-pocus
- Financial statement management
- The numbers game
- Aggressive accounting
- Reengineering the income statement
- Juggling the books
- Creative accounting
- Financial statement manipulation
- Accounting magic
- Borrowing income from the future
- Banking income for the future
- Financial shenanigans
- Window dressing
- Accounting alchemy

Certains auteurs et chercheurs stipulent que même les règles comptables de reporting sont souvent arbitraires, compliquées et, parfois, potentiellement trompeuses<sup>3</sup>. Ce qui change le jugement avancé des pratiques d'EM. En effet, bien que les normes comptables sont toujours élaborées, et choisies par un Homme, la probabilité d'émergence de la subjectivité humaine est donc fort présente. En effet, Thomas E. McKee (2005) dans son ouvrage « EM – an executive perspective » déclare que certains chercheurs universitaires très respectés pensent que ce n'est pas un hasard, caractérisant les principes comme des moyens de fausse présentation financière sélective « misrepresentation<sup>4</sup> ». La direction, les actionnaires, les auditeurs et les normalisateurs sont motivés pour soutenir les règles comptables, suggèrent-ils, parce que la déformation sélective de l'économie est un moyen d'améliorer les résultats. La fausse présentation de la réalité économique leur profite d'une

<sup>1</sup> "Arya, A., J. C. Glover, and S. Sunder. "Are Unmanaged Earnings Always Better For Shareholders?" Accounting Horizons, supplement 2003, p. 111-112.

<sup>2</sup> Joshua Ronen Varda Yaari Emerging Insights in Theory, Practice, and Research Springer Series in Accounting Scholarship Earnings Management, 2008

<sup>3</sup> Thomas E. McKee - Earnings management \_ an executive perspective (McKee, 2005)

<sup>4</sup> selective misrepresentation hypothesis

manière ou d'une autre. Le professeur Lawrence Revsine (1991, pp. 16-27) commente cette hypothèse :

« En résumé, les résultats de la recherche sont cohérents avec l'idée que les dirigeants utilisent la latitude de l'information financière existante pour leur propre profit. Dans plusieurs de ces études, ce comportement profite simultanément aux actionnaires. Cela renforce l'idée que la fausse présentation véhicule des avantages potentiellement étendus. En effet, cette caractéristique de "bénéfices partagés" peut être cruciale pour la survie de la fausse présentation sélective. »<sup>5</sup>

La qualité des résultats communiqués est primordiale. Cette qualité est la mesure dans laquelle les résultats déclarés représentent fidèlement le revenu<sup>6</sup>. L'idée des résultats « réel » « true earnings » n'est sûrement pas observable,<sup>7</sup> et donc, pas une norme raisonnable pour juger les décisions de la direction en matière de résultats « earnings ».

Le langage comptable se trouve dans une atmosphère :

- Les normes comptables permettent de nombreux choix comptables et exigent de nombreuses estimations, facilitant ainsi l'EM.
- Toutes les entreprises font EM, même si c'est par défaut plutôt que par choix actif.
- De nombreuses parties bénéficient d'une active earnings management « gestion active des résultats ».
- La pratique d'EM peut être simplifiée sous forme d'un tableau, divisé en trois types, à savoir :

**Tableau N°1: Définition alternative<sup>8</sup>**

White (blanche)	Gray (grise)	Black (noire)
L'EM consiste à l'utilisation de la souplesse du choix du traitement comptable pour signaler l'information privée sur les flux de trésorerie futurs Ronen and Sadan (1981), Demski, Patell, and Wolfson (1984), Suh (1990), Demski (1998), Beneish (2001), Sankar and Subramanyam (2001)	L'EM choisit un traitement comptable qui est soit opportuniste (maximisant l'utilité de la direction uniquement) ou économiquement efficace. Fields, Lys, and Vincent (2001), Scott (2003)	L'EM est la pratique consistant à utiliser des astuces pour déformer ou réduire la transparence des rapports financiers Schipper (1989), Levitt (1998), Healy and Wahlen (1999), Tzur and Yaari (1999), Chtourou, Bédard, and Courteau (2001), Miller and Bahnson (2002)

Source: Joshua Ronen, Varda Yaari EARNINGS MANAGEMENT, *Emerging Insights in Theory, Practice, and Research* (2008)

Le tableau ci-dessus résume les différentes définitions de l'EM, en les classant en trois catégories: white, gray et black. White EM, nommée aussi bénéfique (blanche), qui est considérée comme un outil d'amélioration de la transparence des rapports; la gestion pernicieuse (black) implique des déclarations erronées et des fraudes flagrantes ; finalement, gray EM est une manipulation des rapports dans les limites de la conformité à des normes claires, qui peut être opportuniste ou pour améliorer l'efficacité. Cette définition donne une

<sup>5</sup> "Revsine, L. "The Selective Financial Misrepresentation Hypothesis." Accounting Horizons, December 1991, pp. 16-27

<sup>6</sup> Schipper, K., and L. Vincent. "Earnings Quality." Accounting Horizons, supplement, 2003, pp. 97-98.

<sup>7</sup> Schipper, K., and L. Vincent. "Earnings Quality." Accounting Horizons, supplement, 2003, pp. 97-98.

<sup>8</sup> Joshua Ronen, Varda Yaari, Earnings Management, p26 2 Definition of Earnings Management(2008)

certain limite entre différentes utilisations de l'EM. Alors dans la pratique, la dissociation entre ces trois types peut être plus difficile. L'intention de l'utilisateur de cette pratique conditionne le jugement, si elle est bénéfique ou pas. Compte tenu de ce qui précède, la définition de la littérature qui décrit le mieux l'EM est celle de Healy and Wahlen. « La gestion des bénéfices se produit lorsque les gestionnaires font preuve de jugement dans la communication des informations financières et dans la structuration des transactions pour modifier les rapports financiers, soit pour tromper certaines parties prenantes sur la performance économique sous-jacente de l'entreprise, soit pour influencer les résultats contractuels qui dépendent des chiffres comptables communiqués » (healy)<sup>9</sup>. Toutefois, elle présente aussi des faiblesses, à savoir que, les frontières entre les pratique d'EM et des pratiques normales de gestion des résultats « management of the earnings » n'est pas claire et fixe.

Dharan (2003, p. 1), exprime cette préoccupation comme suit :

« Une question connexe pour les analystes financiers, les investisseurs et les dirigeants d'entreprise est de savoir comment faire la distinction entre la manipulation des bénéfices qui s'avère en fin de compte frauduleuse et les luttes quotidiennes des gestionnaires pour maintenir les coûts dans les limites des budgets ou pour que les revenus atteignent les objectifs de vente souhaités. »

L'EM n'est pas toujours trompeuse. Les investisseurs, par exemple, préfèrent distinguer les résultats persistants des chocs ponctuels, qui ont un effet largement positif à court terme, et par conséquent, la perception et la prédiction de l'audience sur le long terme serait fausse. Dans ce cas, les entreprises qui gèrent les résultats afin de permettre aux investisseurs de mieux distinguer ces deux composantes, ne faussent pas les résultats. Au contraire, elles améliorent la valeur informative de leurs résultats déclarés. Et dans ce cas, l'EM est un ensemble de décisions managériales qui ont pour effet de ne pas présenter les véritables résultats à court terme. l'EM résulte d'actions de production/investissement avant que les résultats ne soient réalisés, ou de choix comptables qui affectent les chiffres des résultats et leur interprétation après que les véritables résultats aient été réalisés.

EM peut-être:

- Bénéfique : elle signale la valeur à long terme ;
- Pernicieuse : elle dissimule la valeur à court ou à long terme ;
- Neutre : elle révèle les véritables performances à court terme.

**Tableau N°2: les différentes facettes de l'EM**

Type de rapport	Choix comptables
<b>Dans le cadre des PCGR :</b>	
Comptabilité conservatrice	Comptabilisation trop agressive des provisions ou des réserves Surestimation des charges de restructuration et des amortissements d'actifs
Comptabilité neutre	(pas de gestion des résultats) Bénéfices qui résultent d'opérations neutres.
Comptabilité agressive	Sous-estimation de la provision pour créances douteuses Prélèvement de provisions ou de réserves de manière trop agressive
Viole les GAAP	
Fraude	Enregistrement des ventes avant qu'elles ne soient "réalisables". Surévaluation des stocks en enregistrant des stocks fictifs

Source: Joshua Ronen, Varda Yaari EARNINGS MANAGEMENT, *Emerging Insights in Theory, Practice, and Research*(2008)

<sup>9</sup>Healy and Wahlen (1999, p. 368).

Pour conclure, deux perspectives peuvent expliquer cette pratique de choix comptable. Certains auteurs considèrent le comportement opportuniste est la conséquence logique de cette pratique, autres voient qu'elle peut être conduite aussi dans un objectif de signalisation. Selon Xue (2004) les deux perspectives ne sont pas mutuellement exclusives, bien que seulement les entreprises ayant de bonnes opportunités de croissance gèrent leurs résultats dans un objectif de signalisation Xue (2004). Alors qu'un gonflement accéléré des revenus est motivé principalement à l'opportunisme managérial et par la volonté des dirigeants de fournir une information pertinente sur la performance future de l'entreprise Altamuro *et al.*, (2005).

Ainsi, les deux perspectives traitent différemment la gestion des résultats: la perspective opportuniste et la perspective informationnelle.

- la perspective opportuniste : l'approche opportuniste considère l'EM comme étant un ajustement délibéré intentionnellement par les dirigeants pour induire en erreur les parties prenantes principalement les investisseurs. Selon cette perspective, la définition de Healy et Wahlen (1999) est la plus adéquate : « La gestion du résultat intervient lorsque les dirigeants utilisent leur attitude discrétionnaire dans le processus de comptabilité financière et dans la structuration des transactions pour modifier les états financiers soit pour induire en erreur certaines parties prenantes sur les performances économiques réelles de l'entreprise, soit pour influencer les enjeux contractuels qui reposent sur les nombres comptables ».
- la perspective informationnelle : cette approche se focalise plus sur l'aspect informationnel, de cette pratique, donnant une explication positive. Elle trouve son origine dans les théories de l'économie de l'information. La gestion des résultats contribue à améliorer la communication financière de l'entreprise. Bien que les dirigeants disposent d'informations sur la performance future de l'entreprise, ils sont obligés de bien transmettre et de traduire cette information aux investisseurs. Les dirigeants disposent d'une connaissance complète sur la rentabilité des investissements, la transmettent sous forme d'un signal d'information à des acteurs extérieurs tels que les investisseurs, créanciers...Etc. Autrement dit, ceux qui détiennent de l'information la transfèrent à ceux qui en ont moins (Spence 2002). Selon Kelly (1991, p. 190) un signal est « une action ou un attribut manipulable qu'une entreprise (ou un individu) peut entreprendre et qui communique honnêtement de l'information (privée) sur elle-même à d'autres de manière à la distinguer ». Selon la théorie de signal, les dirigeants utilisent des pratiques de gestion des résultats comptables comme un moyen de signalisation et d'amélioration la communication financière.

### La corporate governance (CG)

Traditionnellement, la CG traite la question de la prise de décision au niveau du conseil d'administration et de la direction générale afin de garantir que toutes les décisions prises sont conformes aux objectifs de l'entreprise et de ses actionnaires (Muelbert, 2009).

Sir Adrian Cadbury définit la CG comme étant:

*« la corporate governance vise à maintenir un équilibre entre les objectifs économiques et sociaux et entre les objectifs individuels et collectifs. L'objectif est de faire coïncider autant que possible les intérêts des individus, des entreprises et de la société. »* Sir Adrian Cadbury, Corporate Governance overview 1996, World Bank Report.

Pour Gabrielle O'Donovan, la CG est:

*« La gouvernance d'entreprise est un système interne englobant des politiques, des processus et des personnes, qui servent les besoins des actionnaires et des autres parties prenantes, en dirigeant et en contrôlant les activités de gestion avec un bon sens des affaires, de l'objectivité, de la responsabilité et de l'intégrité. »*

La corporate governance vise aujourd'hui à aligner les intérêts entre l'ensemble des parties prenantes. Elle conditionne la manière dont les éléments essentiels de l'entreprise sont organisés, coordonnés et motivés pour contribuer à l'objectif commun et s'adapter au changement. La CG porte sur une répartition du pouvoir de décision, et de contrôle « qui fait quoi ». En effet, ce n'est pas assez simple d'aligner entre les intérêts de l'ensemble des parties prenantes. Tout d'abord, l'entreprise comprend une variété d'acteurs : les investisseurs en capital (actionnaires) et en dette (créanciers), les fournisseurs de capital-risque, les conseils d'administration, les gestionnaires, les employés, l'État...Etc. Chacun de ces acteurs a des droits, des préférences et un pouvoir de décision. La CG se concentre essentiellement sur trois éléments clé: la direction, le contrôle et les relations. La direction, fait référence aux décisions d'ordre stratégique, à savoir :

- Les décisions stratégiques à long terme ;
- Les décisions d'investissement à grande échelle ;
- Planification de la succession et nomination du personnel clé (président, PDG, conseil d'administration).
- Les fusions et acquisitions.

Le contrôle, désigne l'ensemble des actions de supervision et de surveillance de mise en œuvre des décisions stratégiques. Finalement, les relations conditionnent les interactions entre l'ensemble des parties prenantes, (les actionnaires, les membres du conseil d'administration, la direction...Etc). La CG couvre l'ensemble des règles et des contraintes liées à la prise de décision au sein de l'entreprise. Une définition claire du rôle, des devoirs, des droits et des attentes de chacun est fort essentiel pour éliminer toute contrainte de conflits. Adam Smith (1776), Berle et Means (1932) lancent la discussion sur les problèmes de séparation de la propriété et du contrôle. Cependant, ces préoccupations sont regroupées par Jensen et Meckling (1976), « problème d'agence » dans la gouvernance de la société. Jensen et Meckling identifient les managers comme des agents employés pour maximiser le rendement des actionnaires, qui sont les mandants. Jensen et Meckling supposent qu'étant donné que les agents ne possèdent pas les ressources de l'entreprise, ils peuvent commettre des "risques moraux" pour maximiser accroître leur richesse personnelle au détriment de leurs mandants. En effet, le problème de l'agence entre les actionnaires et les dirigeants est un sujet de débat majeur analysé dans le contexte de la corporate governance. Cette séparation de la propriété et du contrôle, a donné lieu à la possibilité que les intérêts de ceux qui contrôlent l'entreprise et ceux qui la possèdent puissent entrer en conflit (Li, 2009). La gouvernance d'entreprise a pour but de répondre aux problèmes d'agence créés par cette séparation. Une bonne gouvernance d'entreprise (CCG), dépend de l'engagement et de la législation du marché extérieur, ainsi que d'une culture saine du conseil d'administration, que les dirigeants soient correctement incités à travailler pour le compte des actionnaires et que ces derniers soient correctement informés des décisions des dirigeants. Elle vise d'instaurer un équilibre entre les désirs des dirigeants et ceux des actionnaires (Wells, 2010).

## L'EARNINGS MANAGEMENT ET LA CORPORATE GOVERNANCE, QUELLE RELATION SELON LA THEORIE D'AGENCE ?

### Théorie de l'agence

En 1776, Adam Smith a exposé le problème de l'agence, en remarquant que les gestionnaires de fonds d'autrui ne prennent pas le même soin que le propriétaire lui-même *«les directeurs de ces sortes de compagnies (cotées) étant les régisseurs de l'argent d'autrui plutôt que de leur propre argent, on ne peut guère s'attendre à ce qu'ils y apportent cette vigilance exacte et soucieuse que des associés apportent souvent dans le maniement de leurs fonds»*. Plus tard, en 1932, Berle et Means ont mis en évidence la séparation existante entre la propriété et le contrôle de l'entreprise et ses conséquences, ainsi que les intérêts divergents entre les administrateurs, les dirigeants et les investisseurs propriétaires. En effet, selon Michael Jensen et William Meckling (1976) *« une relation d'agence comme un contrat par lequel une (ou plusieurs) personne (le principal) engage une autre personne (l'agent) pour exécuter en son nom une tâche quelconque qui implique une délégation d'un certain pouvoir de décision à l'agent.»* Cette théorie s'applique principalement aux relations dans lesquelles une partie (le principal) délègue la responsabilité de la gestion de l'entreprise à une autre (l'agent), qui prend en charge cette tâche. Autrement dit, l'agent "agit pour" le principal. Le principal problème entre le principal et l'agent est un problème d'information. Comme le dirigeant est mieux informé que les actionnaires, une situation d'asymétrie d'information apparaît, ce qui donne une chance de sélection adverse par la direction. Les différentes motivations et attitudes envers le risque des différents décideurs conduisent à un problème d'incitation qui contribue également au problème d'agence et qui est appelé aléa moral (Harris et Raviv 1979). La sélection défavorable et l'aléa moral donnent lieu à un problème de coordination dans la prise de décisions concernant les informations à communiquer, la manière dont elles sont communiquées et qui prend la décision. Ainsi, les actionnaires délèguent la tâche de la prise de décision aux dirigeants tout en essayant de maintenir un certain contrôle sur leurs performances. La divergence des objectifs et des préférences des mandants et des agents contribuent absolument au problème de l'agence. En ce sens, les mandants préfèrent généralement des gains élevés et sont indifférents à l'effort de l'agent. D'autre part, les agents possèdent des compétences décisionnelles indépendamment de leur richesse personnelle, et préfèrent donc obtenir des gains élevés tout en dépensant moins d'efforts. Chaque partie vise à maximiser sa fonction d'utilité et, en fin de compte, le gain global dépend de l'effort de l'agent (Strong et Walker 1987). Le degré d'intensité du problème d'agence résulte par des comportements différents de la part de la direction, allant de l'obéissance à l'intérêt et gain personnel, puis à l'opportunisme qui implique la manipulation des résultats (Giroux 2004). Les actionnaires et les dirigeants peuvent se concentrer sur un horizon de temps différent, en ce qui concerne les objectifs à atteindre, ce qui conditionne les décisions prises. Les actionnaires peuvent se concentrer sur les horizons à court ou à long terme car ils sont hétérogènes dans leurs rationalités et leurs façons de penser. Par conséquent, certains d'entre eux peuvent obtenir plus de bénéfices en maximisant la valeur à court terme de l'entreprise, comme les spéculateurs, tandis que les intérêts des autres sont liés à la maximisation de la valeur à long terme de l'entreprise, comme les investisseurs à long terme. De même, les dirigeants peuvent se concentrer sur les horizons à long terme de leur entreprise, car ils sont préoccupés par leur carrière à long terme et, par conséquent, ils se soucient de leur réputation qui leur permettra de conclure des contrats plus gratifiants à l'avenir. En ce sens, les dirigeants sont motivés pour maximiser les valeurs à long terme des entreprises, ce

qui met l'accent sur la valeur des actionnaires. D'autre part, les dirigeants peuvent se concentrer sur les horizons à court terme, afin d'obtenir une meilleure rémunération en maximisant la valeur à court terme des entreprises et, par conséquent, ils investissent dans des projets à court terme pour signaler une performance de haute qualité tout en ignorant la valeur des actionnaires. Un problème de post-horizon se pose parfois lorsque les dirigeants visent à refléter une meilleure performance actuelle qui leur ouvrirait plus de chances pour leur emploi futur après leur retraite ou après avoir quitté leur entreprise actuelle. Par conséquent, lorsque les actionnaires et les dirigeants se concentrent sur des aspects différents de l'horizon de l'entreprise, un conflit d'intérêts apparaît et contribue au problème d'agence (Ronen et Yaari 2008). L'EM permet au dirigeant de jouer sur les chiffres comptables, et par conséquent sur les résultats publiés. Cette pratique peut cibler les résultats à court terme ou à long terme (with EM ou gray). Donc c'est un outil qui permet aux dirigeants des sociétés de maximiser leur fonction d'utilité, en faveur de celle des actionnaires. Un simple jeu comptable fait le job. Mais la CG prend en charge la protection des investisseurs contre ces actes. Un système de contrôle et de surveillance appliqué au sein de l'entreprise est nécessaire pour contrôler les comportements des dirigeants et garder une protection aux investisseurs, et toute autre partie prenante. La CG stipule de garder une communication financière de qualité à travers la transparence. Certains auteurs stipulent que L'EM attaque cette transparence par le biais de modifications de « true » vrai résultat dans les rapports financiers. Le problème d'agence entraîne des coûts d'agence tels que les coûts de surveillance encourus par le principal, les coûts d'incitation (systèmes d'intéressement), les coûts d'engagement. Cependant, les coûts d'agence peuvent être contrôlés par des mécanismes tels que les systèmes de contrôle hiérarchique dans l'organisation, les pénalités du marché du travail pour les cadres, les experts externes dans les conseils d'administration, l'évaluation de la performance relative du cadre par rapport aux autres agents de la même industrie, et les incitations telles que les récompenses basées sur la performance (Strong et Walker 1987). En effet, la corporate governance vise à contrôler voir, de limiter le comportement opportuniste des dirigeants. Dans ce cas, le problème d'agence est contrôlé selon un processus de décision, qui tranche entre les tâches qui ont une couleur de gestion et autres de contrôle et de surveillance (Fam et Jensen, 1983). Les théoriciens de l'agence considèrent qu'un système de gouvernance d'entreprise est efficace s'il garantit que les fournisseurs de fonds obtiennent un retour approprié sur leur investissement (Shleifer et Vishny, 1997 : 741) alors pour les intérêts des autres parties prenantes, telles que les employés, les fournisseurs et les clients, sont médiatisés par les marchés du travail et des produits. Une gouvernance d'entreprise faible peut conduire à des conflits mandant-mandataire entre les propriétaires et la direction, et entre différents groupes de propriétaires. En présence de contrats incomplets, les dirigeants conservent un contrôle discrétionnaire et possèdent des informations privilégiées, de sorte que les propriétaires supportent des coûts de surveillance considérables (Jensen, 2001). L'analyse initiale relative à l'ouverture du capital de l'entreprise entrepreneuriale, dans ce modèle, trouve son origine dans une analyse de Jensen et Meckling (1976) qui s'est concentrée sur deux objectifs. Le premier objectif était de proposer une théorie contractuelle de la firme vue comme une équipe de facteurs de production (Alchian et Demsetz, 1972), inspirée de la théorie des droits de propriété et centrée sur le concept de la relation d'agence. Le second objectif était d'illustrer le pouvoir explicatif de cette théorie par rapport au problème de la structure du capital de l'entreprise. Dans l'ensemble, bien que le fait de considérer EM comme une activité bénéfique puisse impliquer un problème d'agence résolu, car il est utilisé pour transmettre des informations privées sur l'entreprise selon la théorie de l'intendance (Barney 1990; Donaldson

1990; Davis *et al.*, 1997 ; Jiraporn *et al.*, 2007; Gunny 2010), l'EM est principalement perçue comme un conflit d'intérêts entre la direction et les actionnaires. Le problème provient de l'asymétrie d'information entre le principal et l'agent, de la différence d'attitude face au risque des deux parties ou de leur focalisation sur des aspects différents de l'horizon de l'entreprise. Les incitations de la direction ont été le mécanisme le plus couramment introduit pour atténuer le problème d'agence. Cependant, des incitations inappropriées peuvent conduire à une crise de productivité, car les dirigeants qui ne sont pas satisfaits de leurs incitations peuvent continuer à utiliser les mêmes anciens outils de production pour éviter tout nouvel investissement. Si les profits élevés qui en résultent leur permettent de percevoir une rémunération plus importante et d'acquérir une meilleure réputation pour poursuivre leur carrière, ils peuvent avoir un impact négatif sur la productivité future des entreprises. Finalement, la théorie de l'agence représente l'une des tentatives les plus sérieuses de formuler une théorie générale de l'entreprise dans le cadre des relations sociales (Jensen et Meckling 1976). Ces auteurs définissent la relation d'agence comme un contrat en vertu duquel une ou plusieurs personnes (le principal) engagent une autre personne (l'agent) pour qu'elle exécute un service au profit du principal, ce qui implique une délégation de pouvoir sur l'agent. L'approche qui soutient cette théorie est associée à ce que l'on appelle les coûts d'agence : les "agents", administrateurs ou dirigeants des entreprises, peuvent être tentés d'agir pour leur propre bénéfice et de prendre des décisions de gestion guidées par leurs propres intérêts. Quoi qu'il en soit, la théorie de l'agence a été la plus appliquée dans la recherche sur le gouvernement d'entreprise (Tricker, 2003).

### Quels liens existent-ils entre l'EM et la CG ?

#### Le cumul de fonctions de direction générale et de présidence du conseil

Selon (Williamson, 1994 ; p. 9), l'opportunisme est « *la capacité des êtres humains à tromper les autres en leur cachant de l'information, en trichant ou en transigeant avec les règles d'équité ou la loi* ». Le comportement opportuniste pousse les dirigeants à manipuler, à altérer la communication financière dans la poursuite de son intérêt personnel. En effet, le conseil d'administration constitue l'instance suprême de contrôle, dont, sa position est au sommet du système. Selon (fama et jensen 1983), il est chargé pour assurer le contrôle des managers et la ratification des décisions. Un cumul des deux fonctions, de direction générale et de présidence du conseil, ajoute une certaine accentuation du pouvoir mise en place. Selon la théorie de l'agence, ce système de gouvernance moniste est risqué, il favorise une divergence entre les intérêts personnels des dirigeants et les intérêts des actionnaires Fama et Jensen (1983). Donc, cette structure moniste affaiblit le système de contrôle du conseil d'administration. Pourtant, les défenseurs de la théorie d'agence encouragent le recours à la séparation des deux fonctions, selon la structure moniste. Dans le même sillage, Paquerot (1997) souligne que la non-séparation des fonctions favorise une diminution de l'efficacité du contrôle du conseil. Dans la même lignée, Imhoff (2003) stipule la structure moniste peut engendrer une diminution du pouvoir disciplinaire du conseil, voire même influencer le processus comptable et financier. Donc une séparation de ces deux fonctions stipule une bonne qualité de la communication financière. Selon (Dechow *et al.*, 1996; Beasley, 1996), la structure dualiste constitue un bon moyen pour freiner la probabilité de manifestation d'états financiers frauduleux. Dans le sillage de cette analyse, Davidson *et al.*, (2005) indiquent que la structure dualiste, le cumul des fonctions de président et de DG pourrait avoir un impact positif concernant les pratiques d'earnings management (de gestion des résultats). À l'inverse, selon la structure moniste, une dissociation des fonctions,

permet de renforcer les missions du conseil d'administration, tout en assure une bonne qualité de contrôle et d'indépendance. Donc, les entreprises adoptant une structure dualiste sont plus probable de produire une communication de qualité. Dans le même constat, Lakhil (2005) constate que, lorsqu'il y a une association des deux fonctions, ceci engendre une dégradation de la qualité de la communication de l'entreprise en matière de diffusion d'informations volontaires. Peasnell *et al.*, (2005) ont montré que l'adoption des pratiques d'earnings management est plus fréquente dans les entreprises adoptant une structure moniste.

#### L'indépendance des membres du conseil d'administration

L'étude du concept d'indépendance du conseil d'administration, a fait l'objet d'une large étude empirique dans la littérature académique. La recherche de la performance, et, de l'efficacité du conseil d'administration, est toujours un but ultime. La théorie d'agence, soutient le concept de présence des administrateurs indépendants, ces derniers ne sont ni salariés de l'entreprise, ni actionnaires. Ils sont embauchés, pour bien-être des actionnaires, afin de défendre leurs objectifs stratégiques. Un administrateur indépendant est supposé n'avoir aucun attachement aux autres directeurs, donc ses décisions sont plus indépendantes. Un directeur indépendant est tenu d'apporter des décisions stratégiques, basées sur sa propre expertise et compétence. Dans cette perspective, le contrôle exercé par un administrateur externe indépendant, est supposé comme plus efficient. Selon Feki (2008), l'efficacité du contrôle est conditionnée par l'indépendance des administrateurs, ainsi que leurs compétences et qualité d'expertise. Pfeffer (1981) et Braiotta (1999) trouvent que, les administrateurs internes, dépendent hiérarchiquement de la direction, donc ils sont toujours conditionnés à ne pas dépasser cette hiérarchie. Les administrateurs internes, sont plus loyaux aux dirigeants de l'entreprise, donc, ils peuvent accentuer le degré d'un comportement opportuniste, et, un affaiblissement de leur fonction de contrôle interne et de surveillance des équipes de direction. De ce point de vue, plus un conseil d'administration est composé d'administrateurs indépendants, plus est supposé d'apporter une efficacité en terme de contrôle et de décisions stratégiquement pertinentes, et limitation d'opportunisme managérial, et, par là même, le comportement de gestion des résultats. Différents travaux empiriques, visent à établir un lien de relation entre la composition du conseil d'administration, en tant que mécanisme de contrôle des dirigeants, et la pratique d'earnings management. Pour, Dechow *et al.*, (1996), une relation positive existe entre la présence d'administrateurs indépendants au conseil d'administration, et la découverte de fraudes dans les rapports financiers. Peasnell *et al.*, (2005) et Chen *et al.*, (2015), partagent le même résultat d'analyse ; ils ont montré que l'indépendance des administrateurs permet de limiter les décisions opportunistes des dirigeants en matière de surévaluation des résultats. Aussi, Souid et Stepniewski (2010) trouvent que la présence d'administrateurs indépendants au sein du conseil joue un rôle efficace dans la limitation de l'EM.

#### La présence d'un comité d'audit

La mise en place d'un comité d'audit, organe de gouvernance est aujourd'hui plus recommandée dans les rapports professionnels. Les missions légales du comité d'audit, qui est chargé, sous la responsabilité du conseil, peuvent être résumées comme suit : l'élaboration de l'information financière, l'efficacité des systèmes de contrôle interne et de gestion des risques, contrôle légal des comptes annuels. La présence d'un comité d'audit stipule réduire les problèmes d'agence et de minimiser les comportements discrétionnaires. Dans cette perspective, la communication financière est supposée être plus fiable, reflétant la gestion réelle de l'entreprise

et réduisant ainsi l'asymétrie d'information. Selon Abbott et al. (2003), l'efficacité du comité d'audit est conditionnée par l'indépendance de ces derniers, et, par leurs qualités d'expertise. L'indépendance de comité d'audit, permet d'améliorer la surveillance et la qualité de contrôle exercé. Selon le rapport Bouton (2002), le principe d'indépendance est critique, aussi bien, le comité soit constitué d'au moins deux tiers d'administrateurs indépendants. En 2002, la loi Sarbanes-Oxley, dicte pour les sociétés cotées, la nécessité d'avoir un comité d'audit, possédant un niveau d'expertise en finance et comptabilité, bien que ces derniers soient de membres indépendants. Dans le même champ d'analyse, Bédard *et al.*, (2004), associent la qualité des rapports financiers, et la minimisation des pratiques d'earnings management à l'importance de la présence d'au moins un expert en finance ou en comptabilité. Aussi bien, selon un ensemble de chercheurs, (Yang *et al.*, 2005), Bédard *et al.*, (2004), Dezoort *et al.*, 2001), le critère d'expertise de comité d'audit est tenu comme un élément fondamental dans le processus de prévention des pratiques frauduleuses des dirigeants. Différentes études associent une corrélation positive entre le critère d'indépendance de comité d'audit, le niveau de surveillance et la probabilité d'émergence des pratiques comptables frauduleuse (Choi *et al.*, 2004). Ce constat, supporte le principe de présence des administrateurs indépendants au comité d'audit permet de freiner la manifestation des pratiques comptables frauduleuses (Abbott *et al.*, 2004. Farber, 2005). L'efficacité de ce comité d'audit, est aussi bien due au nombre de rencontres annuelles. (Sharma *et al.*, 2009) Propose que, plus le nombre de rencontres de comité sont fréquentes, plus le contrôle et la surveillance exercée lors de l'élaboration des rapports financiers est efficace.

### La taille du conseil d'administration

Plusieurs études tendent à étudier le lien entre la taille du conseil d'administration et la qualité de communication financière. Ces études stipulent un effet positif d'une taille élevée du conseil d'administration sur la qualité de la communication financière. Zahra *et al.*, (1989) ont associé, la présence d'un grand nombre d'administrateurs tend à renforcer ses capacités de surveillance, aussi, à rassembler un niveau important de compétences et d'expertises ce qui aide à atténuer les tentatives des pratiques illégales des dirigeants (Dalton *et al.*, 1999). Comme inconvénient Beasley, 2005, propose la difficulté de coordination et de communication entre les membres, avec une baisse de la capacité des administrateurs à contrôler les dirigeants. En effet, une taille optimale, permet d'accentuer des résultats positifs. Selon Jensen (1993) la taille optimale se situe d'un niveau de sept à huit membres, son efficacité décroissant au-delà, dans ce cadre, le conseil devient plus facilement manipulable par le dirigeant.

### Cadre théorique :

Pour établir le cadre théorique de notre recherche, en se concentrant sur l'aspect de la théorie d'agence de la théorie de la firme qui explique le mieux le comportement opportuniste de la direction en raison de la séparation de la propriété et du contrôle dans les entreprises. L'objet de l'EM est l'information comptable et il existe un lien étroit entre l'information comptable et la structure de gouvernance de l'entreprise. Un système d'information comptable parfaitement perfectionné joue un rôle important dans la réduction de l'asymétrie d'information, le contrôle de l'antisélection et de l'aléa moral, permettant le fonctionnement efficace de la gouvernance d'entreprise et l'allocation efficace des ressources sociales. Les défauts dans la structure de gouvernance d'entreprise sont la racine institutionnelle du comportement de l'EM. La divergence des objectifs et des préférences des mandants et des agents contribuent absolument au

problème de l'agence. En ce sens, les mandants préfèrent généralement des gains élevés et sont indifférents à l'effort de l'agent. D'autre part, les agents possèdent des compétences décisionnelles indépendamment de leur richesse personnelle, et préfèrent donc obtenir des gains élevés tout en dépensant moins d'efforts, finalement, le gain global dépend de l'effort de l'agent (Strong et Walker 1987). Les actionnaires et les dirigeants peuvent se concentrer sur un horizon de temps différent, en ce qui concerne les objectifs à atteindre. Les actionnaires peuvent se concentrer sur les horizons à court ou à long terme, ça dépend s'ils sont des spéculateurs ou investisseurs à long terme. Les dirigeants peuvent se concentrer aussi sur des horizons à long terme ou à court terme. Les techniques d'EM attaquent les résultats, soit de court terme ou celle de long terme. Le principal problème entre le principal et l'agent est un problème d'information. Celle-ci joue un rôle essentiel dans le fonctionnement du marché des capitaux, car elle contribue à minimiser les niveaux d'incertitude en aidant à détecter, ou à prévoir les différents scénarios potentiels sur le marché, et par conséquent de prendre des décisions. Les études qui ont examiné l'effet de la CG sur l'EM ont principalement démontré que la qualité de la CG influence la qualité des résultats. La CG permet de renforcer ou d'affaiblir la transparence des rapports financiers dans le but d'optimiser la performance de l'entreprise (Solar et Yustiavanda, 2014). En ce sens, des mécanismes de gouvernance solides peuvent généralement réduire le comportement d'EM. Cependant, certaines études montrent que la corporate governance peut stimuler l'EM car les dirigeants sont soumis à une pression plus forte pour améliorer la valeur de l'entreprise (Siregar et Utama 2008). Les mécanismes internes de CG sont examinés, à savoir la structure de propriété de l'entreprise, le conseil d'administration, et le comité d'audit pour voir quel effet ils ont sur l'EM. Cependant, la majorité des études stipulent que les mécanismes internes limitent l'émergence d'EM, et contribuent à une meilleure qualité de la communication financière. Principalement, la théorie d'agence soutient l'application de système de gouvernance (structure dualiste, expertise des membres, comité d'audit, l'indépendance ...). Le problème d'agence résulte d'un conflit d'intérêt dû à une divergence. Le non-alignement d'intérêts entre les dirigeants et les investisseurs conduit à la perte d'harmonie dans la société. Une entreprise qui fonctionne hors harmonie peut perdre sa transparence de communication. Bien que le système de la CG vient d'aligner entre les attentes et les objectives des différentes parties parentes de l'entreprise, en limitant le problème d'agence et le comportement opportuniste des dirigeants. Dans ce cas, tous les dirigeants sont jugés comme opportunistes, cherchent à maximiser leurs propres fonctions d'utilités, même en faveur des apporteurs de capitaux. La majorité des études supportent l'idée ; les mécanismes internes de la CG permettent de freiner les pratiques d'EM. Alors, certaines études montrent que la gouvernance d'entreprise peut stimuler l'EM car les dirigeants sont soumis à une pression plus forte pour améliorer la valeur de l'entreprise (Siregar et Utama 2008). La majorité des études associe la CG comme solution pour freiner l'EM à travers le renforcement de ces mécanismes. Pour aligner les intérêts, un système de contrôle et de surveillance est mis en place. Mais la nature humaine, toujours, remet en question ce système, parfois par la résistance. Est-ce que ce contrôle est efficace ou seulement amplifie le recours agressif à cette pratique d'EM, voir à inventer d'autres méthodes, bien que toujours les dirigeants disposent d'un espace discrétionnaire. Dans le même sens, est ce que l'objectif ultime est de freiner cette pratique ? bien que dans certains cas elle permet de transmettre un signal d'information plus fiable, l'exemple de l'enregistrement des chocs (cité avant). Aussi la rationalité des investisseurs et des dirigeants varient, donc la généralisation dans ce cas est hors considération. Dans l'ensemble, un comportement opportuniste existait depuis toujours dans la société. Les tentatives de manipulation, de changement de

l'apparence des rapports financiers sont une réalité fatale. La ligne qui tranche entre un acte légal ou illégal reste un fait purement juridique. Alors, le jugement d'EM varie entre les chercheurs, certains le considère comme important pour la communication financière, alors que les autres considèrent cette pratique comme menaçante pour les actionnaires, et tout utilisateur de l'information financière. La question d'éthique, et de culture révèle critique par rapport à cette pratique. L'émergence et l'amélioration de champ d'application de la CG abordent des questions importantes par rapport à l'earnings management. Nombreuse études traitent le concept de la corporate governance, et de l'earnings management dans différentes circonstances, cas d'une crise par exemple. Les études montrent que, chacun des mécanismes internes de la corporate governance influence l'earnings management. La qualité du conseil, son niveau d'expertise sont vus comme important pour l'EM. Les conseils d'administration prudents sont associés à une gestion des résultats plus faibles. Les résultats complètent la littérature existante en analysant le rôle du conseil d'administration dans la réduction de la gestion des résultats. Aussi bien, la taille du conseil d'administration et les structures de leadership doubles, réduisent les pratiques d'EM même en période de crise. En effet, la CG est, même en période de crise, un mécanisme de contrôle efficace pour limiter les pratiques d'EM. Dans l'ensemble, une bonne gouvernance d'entreprise est un déterminant important du contrôle de l'earnings management. Donc, la corporate governance permet de renforcer ou d'affaiblir la transparence des rapports financiers dans le but d'optimiser la performance de l'entreprise (Solar et Yustiavanda, 2014).

## CONCLUSION

La connaissance est un pouvoir potentiel, connaître comment l'utiliser est le vrai pouvoir. L'information pertinente au moment opportun, est valorisante pour tout utilisateur de cette information. Les dirigeants disposent toujours de plus d'information et de connaissance par rapport aux autres parties prenantes, même pour les apporteurs de capitaux. Conséquence logique de séparation de la fonction de propriété et de gestion. Le langage comptable varie selon le jeu appliqué, choix utilisé, motivation et, objectifs à atteindre. Depuis toujours, la majorité des hommes sont conditionnés par leurs subjectivités, les dirigeants ne s'échappent pas à cette règle. Ils cherchent aussi à augmenter leurs richesses, même au profit d'une autre personne (actionnaires), « la fin justifie tous les moyens » Machiavel. Si, l'éthique et la culture, sont ajoutées à cette équation, nous témoignons des variations logiques. Si nous ajoutons le concept de religion, où le travail est considéré comme une forme de « servitude », être honnête dans son « job » est une obligation, même si les moyens de contrôle et de surveillance sont faible, ou inexistant, croire au dieu à la surveillance suprême change complètement l'équation, et donc le comportement humain. Un homme qui dispose d'une certaine sincérité, éthique dans son travail est loin de commettre un acte contre ces normes sociale/religieuse. Comment savoir si cette personne à ces qualités, chose difficile à savoir, nous ne pouvons pas savoir l'intention d'une personne. Le système de la CG renforce le système de contrôle et de la surveillance dans le but, de protéger au mieux les investisseurs, améliorer la performance et la valeur de l'entreprise. Alors ceux qui attestent que cette pression de

contrôle seulement poussent les dirigeants à utiliser plus l'EM, leur jugement est inconcevable, car si ces derniers n'avait aucun problème de dire « TRUTH », même dans un cas où les moyens de contrôle son intense ou pas (faible, inexistant), ils exposent leur vérité. « TRUTH » Ils n'auront pas recours, à aucune sorte de manipulation pour altérer la vérité et la réalité de l'entreprise. Construire une culture de base au sein de l'entreprise est fortement essentiel, créer une atmosphère de confiance entre les différents employés et toutes autres parties prenantes est obligatoire. La connexion qui existe, régit toujours le futur de la qualité et de la quantité de l'information partagée entre dirigeants/investisseurs. Finalement, l'architecture sociale de l'entreprise conditionne son futur sur le marché, et le facteur humain représente une ressource primordiale pour la survie, le développement et la continuité de toute entreprise.

## REFERENCES

1. Anil Arya, J. G. Are Unmanaged Earnings Always Better for Shareholders?(August 2002)
2. Diri, M. E. Introduction to earnings management; (2018)
3. McKee, T. E.. Earnings Management:An Executive Perspective; (2005)
4. Joshua Ronen, V. Y. EARNINGS MANAGEMEN, Emerging Insights in Theory, Practice, and Research; (2008)
5. Bhandari, A. Corporate Governance- A conceptual Guideline.(2018)
6. Farinha, J. CORPORATE GOVERNANCE: A SURVEY OF THE LITERATURE.(2015)
7. O'Donovan, G. The Corporate Culture Handbook: How to Plan, Implement, And Measure a Successful Culture Change Programme; (1 mai 2006).
8. Franceschetti, B. M. Financial Crises and Earnings managemnt behaviour.(2018).
9. Garzón Castrillón,Manuel Alfonso. THE CONCEPT OF CORPORATE GOVERNANCE.(2021).
10. Ghazali, A. W. Earnings Management: An Analysis of Opportunistic Behaviour, Monitoring Mechanism and Financial Distress.(2015).
11. Hsueh-Li Huang, L.-W. L.-Y.-Y.. The Influence of Earnings Management and Board Characteristics on Company Efficiency .(2021).
12. JAYATI SARKAR, S. S.. Board of Directors and Opportunistic Earnings Management: Evidence from India.(2008)
13. Man, C.-k. Corporate Governance,And Earnings Management:A Survey Of Literature.(2013)
14. Pesqueux, Y. De la Corporate Governance.(2020).
15. Suzan Abed, A. A.-A.. Corporate Governance and Earnings Management: Jordanian Evidence.(2011).

\*\*\*\*\*